

Soufyane R. - Né en 1981
28300 Leves
22 ans d'expérience dont 6 à l'étranger
Réf : 2305050656

Manager et gestionnaire

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans l'Administration et juridique.

Formations

2017 : Bac +5
Master (M2) ESTC (École des Sciences et Techniques Commerciales)

2002 : Bac +2 sur Orléans
BTS Action Commerciale

1999 : Bac +2 sur Chartres
BACCALAURÉAT Scientifique

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :
Directeur Exécutif chez Milkiya (accompagnement Prestataire)
Lancement du 1er réseau d'agents immobiliers indépendants au Maroc, planification stratégique organisationnelle et marketing, gestion et développement, organisation de rencontres de présentation du concept et des outils et intégration des agents, mise en place de partenariats Notaires et Banques

2019 - 2019 :
Expert Banques et Assurances chez Baissedetaux.com Financial Broker
Conseils et accompagnement de clients particuliers et pro en recherche de financements, investissements et assurances.
Mise en place d'actions de prospections actives, des process de travail et formation des nouveaux arrivants.
Développement des partenariats externes

2017 - 2019 :
Directeur business unit chez Addoha Paris sur Paris
Direction et gestion de l'agence de Paris, recrutement, formation et encadrement, développement des ventes : projets Maroc, Côte d'Ivoire et Sénégal à la diaspora européenne.
Organisation de manifestations en Europe et mise en place de partenariats avec les institutionnelles (consulats, associations...)

2016 - 2017 :
Business Development Manager chez Serenitec sur Poitiers
Accompagnement stratégique de cette PME, analyse de l'organisation actuelle, mise en place de process de travail et des outils, établissement avec le DG de la stratégie de développement et mise en oeuvre sur le terrain avec les équipes

2015 - 2016 :

Directeur Commercial chez Tgcc Immobilier sur Casablanca, Maroc

Commercial : Amélioration des performances par le management du changement et la mise en place de procédures de travail, recrutement et formation continue des équipes, définition et coordination de la stratégie commerciale de l'entreprise, fixation des objectifs, animation permanente,

Marketing : études concurrentielles, participation active aux actions.

Administration des ventes : mise en place des procédures de travail et de validation des ventes, contrôle et sécurisation des transactions,

Livraison : Mise en place de la stratégie de livraison (actions de relances clients, recouvrement), mise en place des procédures avec les différents intervenants (banques, notaires, SAV...), fixation des objectifs et suivi.

Conventions : Mise en place de la stratégie de développement des conventions avec les ministères et les grandes entreprises nationales, signature des conventions et plan d'animation annuelle

2012 - 2015 :

Directeur pôle COMMERCIAL chez Anouar Al Mostakbal sur Casablanca, Maroc

Encadrement des départements Commercial, Administration des ventes et Livraisons (Équipe de 40 personnes)

Commercial et marketing : Conduite du changement vers une nouvelle organisation, recrutement, formation continue des équipes, définition et coordination de la stratégie commerciale de l'entreprise, fixation des objectifs, études concurrentielles, mise en place d'un système de gestion commerciale, lancement des nouveaux projets, préparation et lancement des actions marketing, animation permanente et analyse des performances.

Administration des ventes : mise en place des procédures de travail et de validation des ventes, contrôle et sécurisation des transactions, procédure de recouvrement et de validation des dossiers physique et sur système.

Livraison : Mise en place de la stratégie de livraison (actions de relances clients, recouvrement), mise en place des procédures avec les différents intervenants (banque, notaire, SAV...), fixation des objectifs et suivi.

2010 - 2012 :

Directeur développement chez Bestinterim sur Casablanca, Maroc

Encadrement de la force de vente, recrutement des collaborateurs, accompagnement, développement du portefeuille grand comptes

2003 - 2010 :

Directeur commercial Maisons Traditionnelles chez Mikit sur Châteaudun

Encadrement de la force de vente, mise en place de la stratégie commerciale, lancement des actions marketing, étude concurrentielle, segmentation, formation continue des commerciaux

2000 - 2003 :

Commercial Terrain Maisons Traditionnelles chez Mikit sur Châteaudun

Prospection terrain, phoning, porte à porte, recherche de terrain à bâtir, négociation de partenariat avec des agences immobilières et des notaires, rendez-vous clients et signature de contrats de constructions. Vente exclusivement sur plans

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Manager confirmé et fédérateur de grandes équipes pluridisciplinaires

Expert en développement et en gestion

Forte capacité d'adaptation

Esprit d'analyse et positif

Sens du relationnel accru
Maitrise de de l'écosystème de la PROMOTION IMMOBILIERE

Permis

Permis B